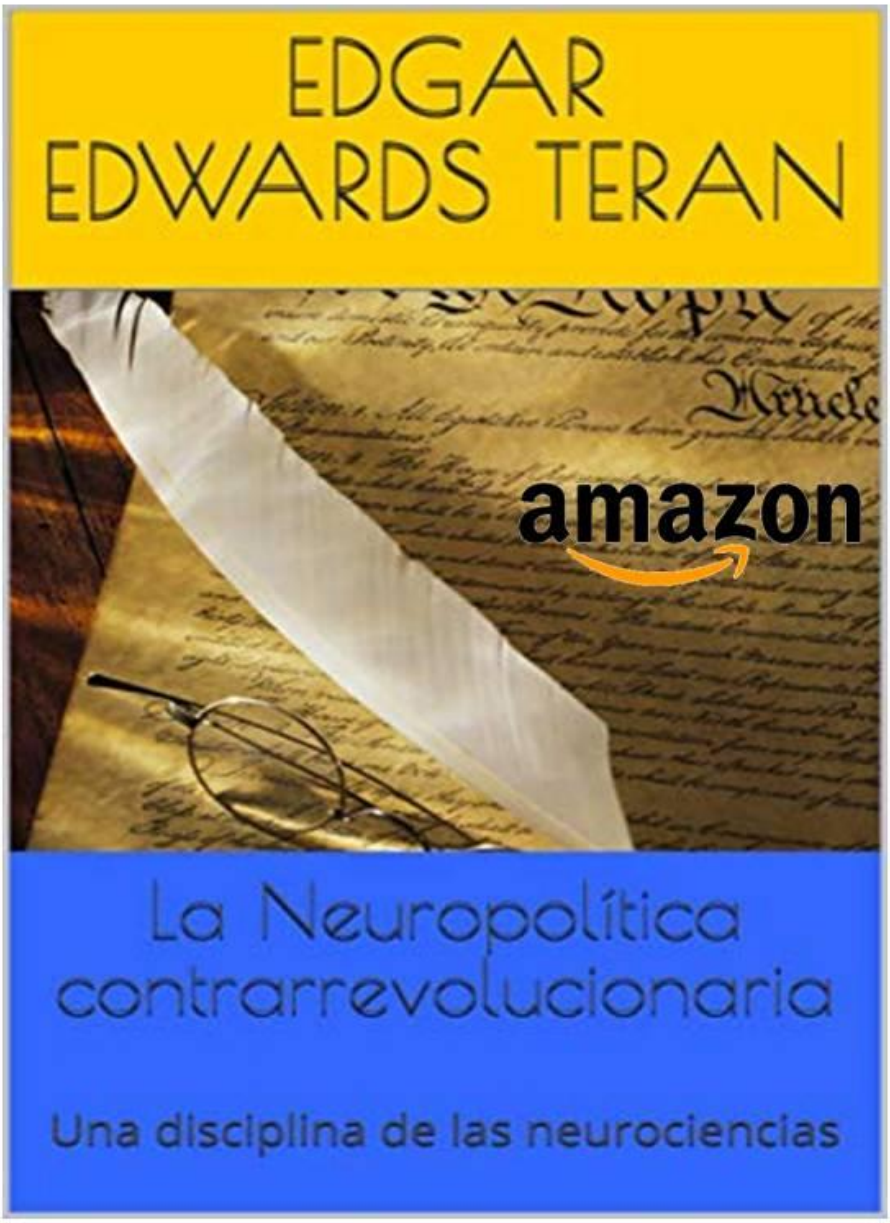
Disponible en la librería digital para todos los continentes



EBOOK KINDLE
ASIN: B08GH3X1T9

(ECOSOCIAL nº 1) (Spanish Edition)
Edition Kindle

LA NEUROPOLÍTICA CONTRARREVOLUCIONARIA

Por Edgar Edwards Terán

Amigo lector, primero quiero expresarle que Venezuela ha demostrado tener suficientes recursos naturales disponibles que son apetecibles por el imperio consumista y depredador, tan solo eso la coloca en la mira para arremeter en su contra y apoderarse de lo que es nuestro, de lo que Bolívar liberó en la independencia y de lo que el Gigante Chávez dejo previsto por hacer en el Plan de la Patria. Así de simple, no le busque otra explicación, revise la historiografía y las líneas del tiempo y se dará cuenta, de que el interés de los poderosos es arrebatar a todo costo las riquezas de los pueblos de Latinoamérica violando los derechos humanos y aplicando planes desestabilizadores como por ejemplo los documentos secretos de la International Telephone and Telegraph Corporation(ITT) ya desclasificados traducidos al español y de acceso público.

Ahora bien, aun cuando en pleno siglo XXI estos planes tienen vigencia por su efectividad sistémica prolongada en constante mutación, replanificada y refinanciada bajo otros matices, actores y realidades; se suma a todas estas, la era mediática, la informática, el componente militar de avanzada, las redes y las telecomunicaciones con el fin de idealizar, atemorizar, idiotizar, dominar, y transformar conductas y hábitos de consumo, et; la sumatoria de todas estas variables interactuando entre si es a lo que se le denomina la Guerra de 4ta Generación, pero más allá sigilosamente en silencio sin ser detectado aplican la neurociencia a la política, al discurso, al mensaje, la propaganda, la publicidad, los medios, la música, los comerciales, símbolos, las películas, cine, teatro, y un sinfín para de contar interminable que solo busca controlar la mente, el ego y las emociones muchas veces para causas ajenas a los principios de la humanidad.

En otro campo de la ciencia se le denomina PNL o Bioprogramación BP, que ustedes ya han escuchado por diferentes medios pero sin percatarse de sus múltiples utilidades en la Política. Por ejemplo, Adolfo Hitler logro dominar esta área y aplicarla en todas sus dimensiones con resultados contundentes y masivos mediante mensajes subliminales, simbologías para la psiquis, y sonidos de baja frecuencia con mensajes ocultos en sus discursos.

La gente común y débil que solo vive del sistema capitalista imperante bajo falsas convicciones son la carnada perfecta para este tipo de planes, tácticas y estrategias que el imperio direcciona sobre ellos mediante sus lacayos burgueses, la otra causa es la ignorancia, la falta de información y de autoformación e investigación para tales fines. Deben ustedes saber que la mayoría solo usa el 1% o menos de su cerebro, quedando el 99% libre para su manipulación trabajando el subconsciente con estos métodos.

Este ensayo solo busca aportar criterios para su comprensión y discusión colectiva entre los cuadros de la revolución y en contra de la desidealización que es apartarse de la realidad, o de lo que realmente es, bajo el engaño y la mentira creando falsas expectativas en los colectivos manipulados. En el caso de la política se aplica para generar descontento y trabajar a su favor los resultados electorales favoreciendo al grupo que aplica el método.

Ahora bien, ya te hemos asomado algo, espero que lo siguiente te saque del letargo mental y reacciones, disfruta del tema titulado "LA NEUROPOLÍTICA CONTRAREVOLUCIONARIA"; pero antes debes saber algunas cosas que te señalaremos en el desarrollo: 1. La neuropolítica, una disciplina de las neurociencias, 2. El cerebro humano, el gran desconocido, 3. Pienso lo que siento, 4. Pienso sin saberlo. Decido sin pensar, 5. El cerebro perezoso, 6. Pienso lo que imito y 7. El Final.

1. La neuropolítica, una disciplina de las neurociencias

Las neurociencias, en particular las cognitivas, estudian el funcionamiento del cerebro humano y sus relaciones con la conciencia. La neuropolítica se abre paso como una nueva disciplina de las neurociencias (neurobiología, neurología, neurofisiología, o psicología cognitiva…) capaz de comprender cómo actúa el cerebro de los seres humanos en su condición de ciudadanos, electores o activistas frente a los estímulos de la comunicación política, por ejemplo. Nos permite conocerlo mejor, saber cómo funciona, cómo articula sus imágenes, con qué valores, con qué sentimientos y cómo se canalizan sus decisiones. Esa es una cuestión clave que debe ocupar más tiempo y energías a todos aquellos que reflexionan sobre la política capitalista o revolucionaria, sus procesos de renovación y mejora y, en general, para todas las personas interesadas en la múltiple gama de registros de la comunicación política.

El artículo de Marco Iacoboni (Catedrático de Psiquiatría y ciencias del biocomportamiento de la Universidad de California, que dirige el *Transcranial Magnetic Stimulation Lab del Ahmanson-Lovelace Brain Mapping Center*), This is your brain on politics publicado en *The New York Times* -y escrito junto a otros autores-, abrió un gran debate académico y politólogo sobre los retos éticos y democráticos de la neurociencia aplicada a la política. La neuroética como tal es un concepto relativamente reciente que empezó a definirse en el Congreso de San Francisco en 2002 (organizado por la Dana Foundation bajo el título *Neuroethics: Mapping The Field*) como: *"el estudio de las cuestiones éticas, legales y sociales que surgen cuando los descubrimientos científicos acerca del cerebro se llevan a la práctica médica, a las interpretaciones legales y a las políticas sanitarias y sociales".* Hablar hoy de neuropolítica es hablar, también, de neuroética.

Estamos, de lleno, en la "Era neurocéntrica" que inauguraba Thomas Willis (padre de la Anatomía Comparada) hace más de tres siglos (1621-1675). Ya hemos

aprendido la fuerza cognoscitiva del lenguaje en la política, con los trabajos sobre comunicación política de George Lakoff y la fortaleza de los marcos conceptuales que inhiben y condicionan la razón. Estamos explorando el potencial de la "política de las emociones", la plasticidad (el cerebro es capaz de cambiar su estructura y su función a través de la actividad y el pensamiento), el rol del inconsciente y la redefinición del concepto de memoria en la toma de decisiones. Y leyendo las aportaciones -entre otros- de Drew Westen, profesor de psicología y psiquiatría de la Universidad de Emory, recogidas en su trabajo "El cerebro político", sabemos ya que las *razones* no siempre dominan la *razón*. Y que la mejor manera de llegar al cerebro de un elector es a través de su corazón, practica muy bien utilizada por Hugo Rafael Chávez Frías en nuestro país.

2. El cerebro humano, el gran desconocido

Pero, para ello, debemos conocer más y mejor el cerebro de hombres y mujeres, superando algunas reservas y bloqueos a los avances de la ciencia que todavía atemorizan a la política democrática o revolucionaria. La desconfianza a lo desconocido se apodera del debate. Y el muro ético y moral, que se eleva como baluarte defensivo a lo nuevo, no siempre nace de la exigencia de los gobernantes; sino de la ignorancia y la falta del conocimiento y la verdad. Estamos, por ejemplo, y gracias a las nuevas técnicas de imagen, retratando y monitorizando el cerebro de tal manera que podemos ver ya cualquier alteración de su corteza o de sus amígdalas. Pronto vamos a discutir si aceptaremos como prueba irrefutable en los tribunales las imágenes de éste mostrándonos cómo se altera con la verdad o la mentira. En algunos casos judiciales concretos ya se han utilizado estas técnicas de neuroimagen para determinar el grado de responsabilidad, ya que se visualiza la estructura y la actividad cerebral de una manera no invasiva, pero teniendo en cuenta que no existen dos cerebros iguales y que no siempre es fácil llegar a conclusiones contundentes… la polémica está servida para el debate.

Sabemos por investigaciones, por ejemplo, que las mujeres detectan mejor que los hombres los estados emocionales de sus interlocutores porque sus amígdalas funcionan de manera diferente, lo cual explicaría que ellas sean más empáticas que ellos. ¡Y qué decir de la química! Ya se ha confirmado la intuición y hemos demostrado que el exceso de testosterona de los varones (mayoritarios en los parqués bursátiles del mundo) puede haber jugado un papel decisivo en el riesgo excesivo e imprudente de los gestores de mercados financieros en la actual crisis, como se demostró recientemente en un artículo publicado en la revista *Proceedings of the National Academy of Science*s. El texto detalla las conclusiones del estudio de las Universidades de Utrech y Cambridge que confirman que los niveles de testosterona afectan –disminuyéndola- directamente la capacidad empática de las personas.

Se esta descubriendo, también, poco a poco, la íntima relación entre el olfato, el desarrollo de nuestro cerebro y la evolución de la especie humana. Podemos afirmar que es este sentido el que nos hizo humanos, o al menos fue decisivo en la evolución de procesos cognitivos como la intuición o la percepción, sin las cuales no seríamos hoy quienes somos.

Sabemos, además, que los condicionantes genéticos son determinantes para la evolución de la inteligencia de las personas, que un cerebro puede ir al máximo de sus posibilidades pero no más allá de su capacidad genética. Así como que la plasticidad de éste en los primeros años de formación y crecimiento es decisiva, en su configuración y potencialidad intelectual y relacional. De ahí, la enorme responsabilidad de la educación social, y familiar.

Tenemos 100.000 millones de neuronas y, cada una de ellas, 1.000 conexiones que forman un circuito determinado. La neurociencia nos indica que lo importante es la configuración de estas conexiones. Su conocimiento es el que nos permite bloquearlas con las sustancias capaces de alterar un circuito. Si se administra a una

persona depresiva, por ejemplo, un bloqueante de la recaptación de la serotonina, al día siguiente está como nueva. ¿Lo que es legítimo en un enfermo (el individuo depresivo) lo va a ser, también, en una persona melancólica y triste? Nuestra capacidad de cambiar lo enfermo está en la misma línea que nuestra capacidad para cambiar el carácter, las emociones, las percepciones… y las opiniones. La proximidad de lo aceptable y lo inaceptable se pone en jaque por la posibilidad técnica. Renunciar a lo que no es posible no requiere coraje. Renunciar a lo que es posible es el auténtico desafío.

En los últimos cinco años se han descubierto más sobre el funcionamiento del cerebro que en toda la historia de la Humanidad. Entender el cerebro es entender el resultado de millones de años de desarrollo evolutivo que, a través de una intensa carga genética, nos hace sentir emociones que nos impulsan a actuar y en el caso de la política a decidir. Cuanto más comprendemos y conocemos nuestro cerebro, más nos comprendemos como individuos y sociedad, y más desafíos –éticos, por ejemplo- se presentan ineludiblemente. Pero no hay vuelta atrás. Estoy convencido que la política saldrá fortalecida (al enriquecer la percepción y el conocimiento de cómo se configuran las opiniones sociales por parte de los individuos) cuanto más conozcamos cómo funciona el cerebro de los electores. Es decir, cómo piensan (o toman decisiones) los ciudadanos y ciudadanas; mejores resultados tendremos a nuestro favor; en nuestro caso particular en Venezuela la guerra psicológica se establece por los medios de comunicación y las redes sociales difamando y alterando los hechos con mentiras bien trabajadas y manipuladas logrando el descontento de los colectivos cuyas convicciones están débiles y se dejan dominar por matrices de opinión que alteran la realidad. Un ejemplo claro es la Empresa Polar que en sus mensajes subliminales expresa que tomar sus bebidas quita la sed, que las bebidas light no hacen daño, que sin la empresa 100% productiva la población carece de sustento y de seguridad alimentaria cuando ni siquiera poseen tierras para sus propias actividades económicas de producción y

ya se demostró que el país sigue adelante. Esto es sin tocar el discurso manipulador de la oposición a base del engaño y la mentira de sacar a Nicolás Maduro en 6 meses, de acabar con las colas, de no querer legislar a favor de una mejor economía y de cualquier promesa que no cumplen, pero si juegan a desestabilizar al país siguiendo un Plan orquestado que ya los verdaderos hijos de Chaves conocen sin dejarse comprar la consciencia. Es necesario resaltar que el 6 de Diciembre del 2015 ocurrió el fenómeno político que desfavoreció al gobierno revolucionario tan solo por el descontento que la misma oposición planifico en contra de la gestión del presidente; aquí esta el otro ejemplo cuando se trabaja las emociones colectivas tocando los intereses del pueblo mediante la política sucia y las falsa realidades lo que se conoce como efectivísimo.

3. Pienso lo que siento

La política y la comunicación política pueden y deben encontrar en la neuropolítica mejores oportunidades para conectar y hacer más sólida la relación entre la ciudadanía y nuestros sistemas democrático revolucionario. En las mayorías de las veces surge un determinado uso de los conocimientos de la neuropolítica para lograr acciones antidemocráticas al sustraer la autonomía y libertad del elector, alimentando sus instintos más subconscientes. Pero quizás deberíamos repensar, mejor, cuál debe ser el papel de las emociones y los sentimientos en la configuración del pensamiento y la acción política. *"Los consultores políticos necesitamos entender qué elementos activan la conducta del votante y qué les lleva a la acción, tanto para sentir empatía por un candidato, como para motivarlos para ir a las urnas. Y todo eso está en el cerebro",* afirma Carlos Andrés Pérez Múnera. Y añade: *"El mecanismo más influyente para la toma de decisiones es la empatía. En las contiendas no estamos solos, competimos contra otros partidos muy organizados o frente a candidatos que personalizan la política cada vez más y tenemos que aprender que hay procesos fisiológicos que explican la empatía. Esta es la repuesta a la pregunta de por qué algunos votantes dicen que les gusta el candidato X o Y sin tener una razón aparente. Sin embargo,*

lo difícil no es solo generar ese vínculo, sino explotarlo para que se convierta en respaldo efectivo." Como verán los escenarios son múltiples y su campo de acción infinito.

En Venezuela, los medios privados nacionales e internacionales se han encargado de direccionar una campaña de Neuromarketing, neuromercadotecnia o neuromercadeo que consiste en la aplicación de técnicas pertenecientes a las neurociencias, al ámbito de la mercadotecnia , analizando cuáles son los niveles de emoción, atención y memoria que poseen los diferentes estímulos percibidos de forma consciente o subconsciente con la intención de mejorar la gestión de recursos en las empresas capitalistas sin incrementar los gastos innecesariamente y aumentar la producción de productos aun alto precio en el mercado, para así desmejorar el bienestar social y la toma de decisión del consumidor, logrando el descontento que traducido en política es un voto en contra del gobierno. Esto sumado a las redes de distribución monopolizadas, el fenómeno inducido del bachaqueo y la especulación de quienes supuestamente propician un cambio.

4. Pienso sin saberlo. Decido sin *pensar*

Sabemos también que las decisiones "libres" que tomamos en nuestra vida cotidiana tienen que ver entre un 80 aun 99% con la información subconsciente, de una actividad cerebral "anterior". Decidimos en función de una gran cantidad de información que tenemos en nuestro cerebro… y de la que desconocemos su existencia. De ahí la enorme importancia de la lenta pero determinante construcción de la imagen pública. Se ha encontrado que el resultado de una decisión puede ser codificado en actividad cerebral de la corteza prefrontal y parietal hasta 10 segundos antes de hacerse consciente. Esta demora refleja, previsiblemente, el funcionamiento de una red de zonas de control de alto nivel que empiezan a preparar el inicio de una decisión mucho antes de que se produzca. La zona consciente de nuestro cerebro es muy pequeña y la experiencia vital (nuestra escala de valores acumulada) que determina nuestras decisiones (intelectuales, emotivas y racionales) es muy vulnerable a nuestros prejuicios. *"¡Triste época la nuestra! Es más fácil desintegrar un átomo que un prejuicio"* **decía Albert Einstein.** Prejuicios en forma de información previa al juicio, y en forma de

juicio previamente instalado antes de enjuiciar una situación. De ahí su importancia. Información que ya estaba antes… que genera juicio previo inconsciente al razonamiento consciente.

La impresión de que somos capaces de elegir "libremente" entre diferentes modos posibles de actuar es fundamental para nuestra vida mental (y social). Sin embargo, disponemos de abundantes datos que nos llevan a afirmar que esta experiencia subjetiva de libertad no es más que una ilusión y que nuestras acciones son iniciadas por procesos mentales inconscientes mucho antes de que tomemos consciencia de nuestra intención de actuar. La pregunta decisiva es: **¿cuándo, cómo y por qué disponemos de información previa inconsciente que se activa y decide nuestra manera de actuar?**

Eduard Punset, en su libro *Por qué somos como somos*, afirma que en la vida (en nuestras decisiones) recurrimos a intuiciones que requieren mucha menos información de la que creemos. Que tomamos decisiones muy serias e importantes con un gran nivel de exposición a la equivocación. Y que incluso *"cuando el cerebro percibe una explicación distinta a lo que él cree no sólo la cuestiona, es que corta los circuitos de comunicación para que no penetre. Por eso no cambiamos de voto".* Es a lo que se llama **disonancias.** Es *decir, nuestro cerebro bloquea la información racional que podría hacernos cambiar de opinión ya que preferimos las convicciones emocionales o morales a las confirmaciones racionales o epistemológicas.* Las personas preferimos escuchar lo que queremos escuchar, leer lo que queremos leer, opinar lo que queremos opinar.

Por eso, el que es Chavista lo es plenamente y el que es ADECO lo seguirá siendo; de allí que el gigante expreso que solo se lograra construir la revolución con revolucionarios. Es así de simple, no le busque otra razón.

5. El cerebro perezoso

Además, nuestros cerebros se resisten a dar crédito a la verdad, asiéndose en el terreno de las convicciones y de las emociones como la mejor arquitectura para la toma de decisiones y como bastión irreductible de las opiniones. Diríamos que aun con la verdad en la mano a flor de piel la gente la cuestiona solo por la matriz de opinión contraria que ya su cerebro tiene impuesta por el control mediático. No es casual que el Gobierno constantemente salga a desmentir las matrices en lo Nacional y su arremetida internacional.

*"Buscar la verdad es complejo, es más sencillo validar una opinión previa"*afirma el consultor político Daniel Eskibel. Nuestro cerebro detesta el conflicto interno, por eso se refugia y valida toda la información anterior que refuerce el apriorismo instalado. A su vez, José Antonio Marina, en su **libro** *La inteligencia fracasada. Teoría y práctica de la estupidez*, señala cuatro tipos de fracaso de nuestra inteligencia: cognitivos, afectivos, de lenguaje y de la voluntad**.** *"Los fracasos cognitivos provienen del empeño que tenemos muchas veces las personas de negar la realidad. Los prejuicios, la superstición, el dogmatismo, el fanatismo son formas de pensamiento que niegan la realidad, que evitan la aceptación de las evidencias que se nos presentan".* Algunas de estas creencias son conscientes, pero la mayoría son inconscientes e influyen poderosamente en nuestras emociones y decisiones.

Y todavía más. Ted Brader, autor de la **"Teoría de la Inteligencia Afectiva"**, afirma que *"las emociones tienden a anticiparse para definir las decisiones políticas de las personas, y las emociones positivas liberan el camino para el ingreso de mensajes que confirmen las ideas preconcebidas, mientras que las negativas parecen conducir a la reflexión, aunque no modifiquen el sistema de creencias previas".*

Pudiéramos decir para una mejor comprensión que si usted no esta plenamente preparado al ataque de los medios masivos contrarios al proceso revolucionario su mente su cerebro asumirá los hechos que le presenten como la verdad absoluta; solo por no tener la capacidad

del análisis, la interpretación, la investigación y el contraste para evaluar con detenimiento y argumentos su verdadero origen e intensión.

6. Pienso lo que imito

Frans de Waal, nombrado por la revista *Time* como una de las cien personas más influyentes del mundo en 2007, es un profesor e investigador holandés especializado en psicología, primatología y etología. En su **libro** *Nuestro mono interno*, examina el comportamiento humano a través de los ojos de un primatólogo, usando el comportamiento de chimpancés y de bonobos comunes como metáforas para la psicología humana. Y concluye destacando que la empatía es un proceso social de relación, imitación e integración en comunidad. Y que los primates cuando detectan algún tipo de inequidad en el grupo no la toleran y reaccionan furiosos.

Pensar es, pues, una realidad social. Pienso lo que imito, e imito lo mayoritario, lo que me integra. *"El cerebro que actúa es un cerebro que comprende. Se trata de una comprensión pragmática, preconceptual y prelinguística, pero no por ello menos importante, pues sobre ella descansan muchas de nuestras ponderadas capacidades cognitivas."*

En este punto quienes imitan los que otros piensan son títeres manipulados sin carácter personal; es como cuando alguien hace cola sin saber que van a vender, solo se deja llevar por el grupo que ve haciendo la cola, el se agrega se asocia al hecho y lo comparte; esta persona es muy débil y fácil de manipular; el otro caso son los NI-NI en la política no saben para donde inclinarse definitivamente pero al momento de ejercer su voto se dejan llevar imitando las matrices de opinión mas bombardeadas mediáticamente.

7. El Final

En lugar de presentar las emociones como un conflicto frontal, -y un fracaso de la racionalidad-, la oferta política debería comprender las relaciones de complementariedad entre lo cognitivo, lo emocional, lo vivencial y el aprendizaje como un conjunto inseparable de la naturaleza humana… y del cerebro humano. Y de la política. La **neuropolítica** no es una amenaza a la política sea cual sea su bandera.

Conocer el cerebro y su funcionamiento debería **ser "asignatura" obligada para nuestros representantes políticos**. E inexcusable para los consultores y asesores de comunicación. Además, la tecnología social que nos envuelve nos abre nuevas fronteras para la neuropolítica. La **neuroinformación**, por ejemplo, busca aportar los conocimientos de las Ciencias de la Información en técnicas de visualización de datos, recuperación de información, gestión de ficheros, mejora de la calidad y usabilidad de documentos al campo de la neurociencia. Así, por ejemplo, se está demostrado que las personas acceden al conocimiento por asociaciones, y se ve necesario diseñar interfaces y entornos digitales que accedan a la información -que la muestren, la sugieran- de la misma forma.

El **reto es apasionante.** Lo que conocemos ya del cerebro es una parte todavía muy pequeña de lo que conoceremos. Pero ya podemos afirmar que existe una íntima relación entre lo que pensamos, sentimos, vivimos e imitamos. Y que no siempre lo sabemos a nivel consciente, aunque sea decisivo *en el momento* de pensar y actuar. **El voto, como cualquier otra manifestación de la vida política y pública, debe ser siempre reflexivo. Lo nuevo, o mejor dicho, lo que sabemos ahora a ciencia cierta, es que no hay reflexión sin emoción.**

Podemos concluir ya para su análisis interno y propio que "la Política es la Neurociencia aplicada al sentimiento colectivo para dominarlos y dirigirlos, solo

las mentes fuertes y bioprogramadas con la verdad y la consciencia son resistentes a la guerra de 4ta generación mediática en contra de la revolución".